3 FINANZAS Y CONTABILIDAD

Finanzas es el proceso de adquirir y administrar dinero para una empresa.
Contabilidad es el proceso de registrar los flujos de dinero y los activos de una empresa.

Gastos de capital y gastos de ingresos

Gastos de Capital	Gastos de Ingresos
• **Definición:** Gastos relacionados con la adquisición de activos fijos, que son bienes que la empresa planea conservar por más de un año. • **Ejemplos:** o Compra de terrenos y edificios o Maquinaria y equipos de producción o Vehículos (camiones de reparto) o Tecnología • **Características:** o Son inversiones a largo plazo. o Generalmente requieren financiamiento a largo plazo. o Permiten el crecimiento futuro de la empresa, a pesar de implicar costos significativos en el corto plazo.	• **Definición:** Gastos operativos diarios necesarios para el funcionamiento de la empresa. • **Ejemplos:** o Facturas de servicios públicos (gas, electricidad, agua) o Sueldos y salarios de los empleados o Pagos a proveedores o Impuestos o Reembolsos de deudas (hipotecas, préstamos) • **Características:** o Son costos recurrentes y esenciales para generar ingresos. o Si no se cubren, pueden llevar a la insolvencia, lo que significa que la empresa no puede operar debido a la falta de liquidez.

3.2 Fuentes de financiación

Fuentes de financiación internas

Una fuente interna de financiación es el dinero que se obtiene de los activos existentes de la empresa o del propietario. A diferencia de las fuentes externas, estas no requieren reembolso, lo que reduce el riesgo y costo asociado a su uso.

Principales Fuentes Internas de Financiación

1. **Fondos Personales**
    - **Definición:** Se refiere al capital que invierten los propietarios en la empresa.
    - **Riesgo:** Si la empresa no tiene éxito, el propietario puede perder su inversión.
    - **Beneficios:** A cambio de su inversión, los propietarios reciben acciones y derechos de decisión en la empresa. En una asociación, el socio que más invierte suele obtener más control y beneficios.
    - **Situaciones:** A menudo es la única fuente de financiación para empresas nuevas o durante crisis económicas.
2. **Utilidades Retenidas**
    - **Definición:** Son las ganancias que quedan en la empresa después de pagar todos los costos, gastos, dividendos e impuestos.
    - **Uso:** Las empresas pueden acumular utilidades retenidas a lo largo del tiempo y usarlas para financiar proyectos futuros, como la construcción de nuevos edificios.
    - **Ventajas:** No requieren reembolso y no generan deudas adicionales.
    - **Desventajas:** Pueden tardar años en acumularse y la decisión de no pagar dividendos puede descontentar a los accionistas.
3. **Venta de Activos**
    - **Definición:** Consiste en liquidar activos que posee la empresa, como terrenos,

    - maquinaria o tecnología, para generar efectivo.
    - **Coste de Oportunidad:** La venta de activos puede significar perder la producción o ingresos futuros que esos activos podrían haber generado.
    - **Aplicaciones:** Útil para actualizar tecnología o cambiar estrategias corporativas. Sin embargo, es importante contar con fuentes de financiación adicionales, ya que el dinero recaudado puede no ser suficiente para cubrir todos los costos.

Clasificación de Fuentes de Financiación por Duración

- **Corto Plazo:** Se devuelven en menos de un año. Se utilizan para problemas de flujo de caja (ej. crédito comercial, sobregiros).
- **Mediano Plazo:** Se devuelven entre uno y cinco años. Generalmente se usan para financiar gastos de capital (ej. préstamos bancarios, arrendamientos).
- **Largo Plazo:** Se utilizan por más de cinco años. Incluyen financiación a través de acciones y hipotecas, que suelen tener plazos de devolución extensos.

Fuentes de financiación externas

Capital accionarioa

- Organizaciones grandes
- Ventas de acciones de la compañía

Capital Social

- Ventas de acciones de la compañía en la bolsa de valores
- Empresa de capital publico

Pasivo No Corriente

- Pasivo a largo plazo = préstamo
- Se puede obtener por medio de hipotecas, préstamo por desarrollo o debentures (obligaciones)
- Generan intereses

Capital De Riesgo

- Capital invertido entre dos empresas normalmente para negocios nuevos o de alto riesgo

Inversiones Privadas - Ángeles Inversionistas

- Personas muy influyentes que proveen de capital a pequeños negocios
- Invierten en empresas con alto potencial y riesgo
- No cobran tasas altas de intereses, pero se vuelven dueños del negocio

Corto plazo menor o igual a un año
Largo plazo mayor o igual a un año

Crédito Comercial

- Se permite a las empresas comprar hoy y pagar luego. plazos de 30 a 60 dias.
- Por medio de comercios
- Es como una tarjeta de crédito

Subsidios

- Buscan extender un beneficio a una población
- Se le da al sector primario para poder bajar los costos de los alimentos

Factoraje De Deuda

- Comprar los instrumentos de deuda de alguna otra persona
- Solo pueden aplicar empresas con mucha liquidez
- Riesgo de que no te pagues

1. Financiación de deuda

- Dinero prestado de bancos u otras instituciones, que debe devolverse con interés.
- **Formas de financiación de deuda**:
    - **Capital de préstamo**: Préstamos a medio o largo plazo para adquirir activos fijos (ej. hipotecas).
    - **Sobregiros**: Préstamos de corto plazo vinculados a cuentas bancarias, con altas tasas de interés.

- o **Microfinanzas**: Servicios financieros para personas con ingresos bajos, incluyendo microcréditos para pequeños negocios.
- o **Crédito comercial**: Bienes y servicios recibidos de proveedores, pagaderos en un plazo posterior (sin intereses durante ese periodo).

2. Otras formas de financiación

- **Arrendamiento**: Alquiler de activos fijos sin necesidad de comprarlos. Permite usar el equipo sin financiarlo por completo.

3.2 Costos e ingresos

Todo aquello en lo que una empresa gasta dinero es un costo.

Costos variables

- Varian directamente con la producción
- Materiales, embalaje, entrega, salarios, ventas, limpieza
- Aumentan a medida que aumenta la producción, crecen de forma directamente proporcional

Costos fijos

- Se mantienen constantes en diferentes niveles de producción
- Sueldos, hipoteca o alquiler, maquinas, accesorios, seguros, salario
- Linea recta en un grafico

Costos totales= costos fijos +costos variables

Costos directos

- Relacionados con la venta de bienes y prestación de servicios
- Materiales, personal, servicios públicos, funcionamiento

Costos indirectos

- campañas publicitarias a nivel nacional
- honorarios de contabilidad y auditores
- sueldos de la junta directiva
- Gastos de funcionamiento de un departamento central de recursos humanos
- Costos de las TIC y de la infraestructura

Ingresos y flujos de ingresos

Si una empresa no puede alcanzar el punto de equilibrio, o generar más ingresos que sus costos, puede volverse insolvente.

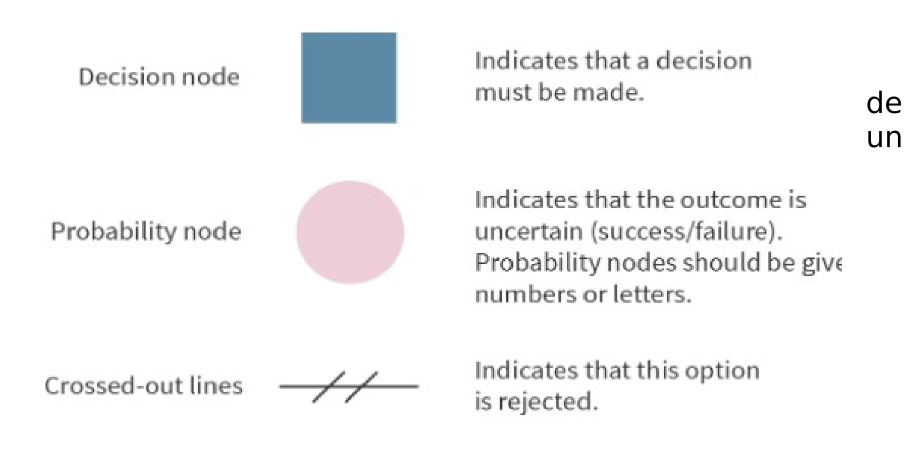
Los ingresos son la cantidad de dinero que se genera al vender productos o generar ingresos por otros medios.

Ingresos totales= precio x cantidad

Flujo de ingresos es cuando la empresa vende mas de un producto o servicio

Árbol de decisiones

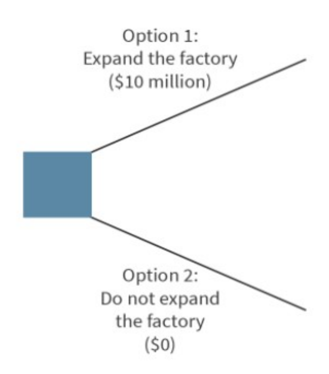
Los árboles de decisiones están diseñados para responder a preguntas como: “Dada una probabilidad del 60% de que una empresa pueda tener éxito en un nuevo mercado, ¿debería seguir adelante con sus planes de expandir su fábrica?”

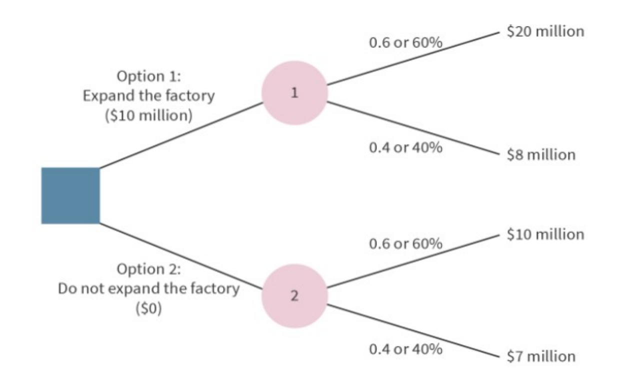


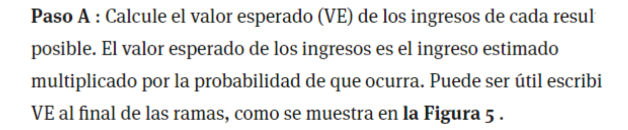
Dibujar un árbol de decisiones

magine que dirige una empresa que fabrica componentes para máquinas y decide entrar en un

nuevo mercado. Según las investigaciones, la probabilidad de que la empresa tenga éxito en el nuevo mercado es del 60%, mientras que la probabilidad de que no lo tenga es del 40%.







Paso A : Calcule el valor esperado (VE) de los ingresos de cada resul posible. El valor esperado de los ingresos es el ingreso estimado multiplicado por la probabilidad de que ocurra. Puede ser útil escribi VE al final de las ramas, como se muestra en **la Figura 5** .

Valores esperados para la opción 1 (ampliación de la fábrica):

- Si tiene éxito: $0.6 \times \$20$ million $= \$12.0$ million
- Si no tiene éxito: $0.4 \times \$8$ million $= \$3.2$ million

Valores esperados para la opción 2 (**no** ampliar la fábrica):

- Si tiene éxito: $0.6 \times \$10$ million $= \$6.0$ million
- Si no tiene éxito: $0.4 \times \$7$ million $= \$2.8$ million

Paso B : Calcular el valor esperado **total** de cada uno de los dos resul posibles (éxito o fracaso) para cada opción (expandir la fábrica o no). Puede resultar útil escribir el valor esperado total de cada opción por encima o por debajo del nodo de probabilidad, como se muestra en **la Figura 5** .

Valor total esperado para la opción 1 (ampliación de la fábrica):

- $\$12$ million $+ \$3.2$ million $= \$15.2$ million

Valores totales esperados para la opción 2 (**no** ampliar la fábrica):

- $\$6$ million $+ \$2.8$ million $= \$8.8$ million

Paso C : Calcular el valor **neto** esperado de cada opción restando los costos iniciales. Este número puede escribirse junto al nodo de decisión, como en **la Figura 5** .

Valor neto esperado para la opción 1 (ampliación de la fábrica):

- $\$15.2$ million $- \$10$ million $= \$5.2$ million

Valor neto esperado para la opción 2 (**no** ampliar la fábrica):

- $\$8.8$ million $- \$0 = \$8.8$ million

El árbol completado será como se muestra en **la Figura 5** .

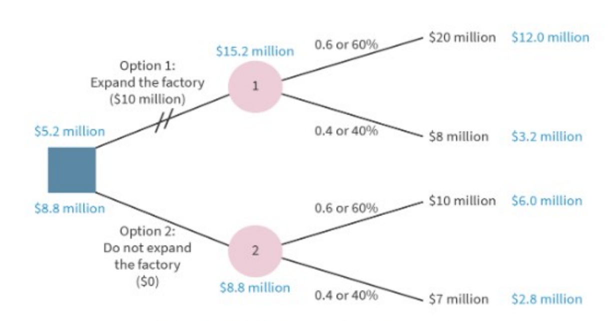
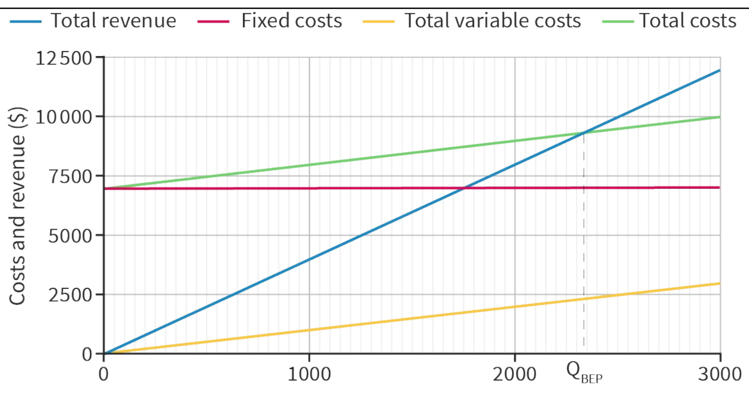


Figura 5. Solución del árbol de decisión.

Punto de equilibrio

Punto de equilibrio – ingresos totales = costos totales



Contribución por unidad y contribución total

- Contribución por unidad = precio por unidad – costo variable por unidad
- Contribución total (en una cantidad determinada) = contribución por unidad × cantidad (producción)

Para alcanzar el punto de equilibrio, se debe cubrir los costos fijos con sus contribuciones por unidad.

- Cantidad de equilibrio = costos fijos ÷ contribución por unidad

Margen de seguridad

Diferencia entre la cantidad de equilibrio y el nivel actual de producción. Muestra hasta qué punto puede caer la producción antes de que la empresa comience a experimentar pérdidas.

- Margen de seguridad = producción real – cantidad de equilibrio

Beneficio (a un determinado nivel de producción(

- Beneficio = (producción x contribución por unidad) – costos fijos

Costos indirectos

Costos indirectos por producto= costos indirectos x porcentaje de ingresos totales

3.4 Cuentas finales

Partes interesadas internas

- **Gerencia**:
  - Usa las cuentas para evaluar cambios en la empresa y desarrollar estrategias.
  - Intereses:
    - Capacidad de la empresa para cubrir deudas.
    - Beneficio anual.
    - Valor de activos.
    - Inversiones de los accionistas.
- **Propietarios y accionistas**:
  - Analizan las cuentas para entender:
    - Efectividad de su inversión.
    - Dividendos esperados.
- **Empleados**:
  - Interesados en la estabilidad financiera para:
    - Asegurar sus puestos de trabajo.
    - Negociar salarios basados en las ganancias.

2. Partes interesadas externas

- **Gobierno**:
  - Interesado en las cuentas para:
    - Aplicar impuestos basados en ganancias.
    - Evaluar la salud de las empresas para apoyar el empleo y la comunidad.
- **Competidores**:
  - Analizan las cuentas para:
    - Evaluar la solidez financiera.
    - Comparar ganancias con empresas similares.

- **Bancos**:
  - Interesados en la capacidad de la empresa para reembolsar préstamos.
- **Proveedores**:
  - Quieren conocer las cuentas para evaluar la capacidad de pago de la empresa.
- **Comunidad local**:
  - Interesados en la estabilidad financiera de la empresa para asegurar empleo y acceso a bienes y servicios necesarios.

Estado de resultados

1. Beneficio bruto = ingresos por ventas – costo de ventas
2. Beneficio antes de intereses e impuestos = beneficio bruto – gastos
3. Beneficio antes de intereses e impuestos – intereses
4. Beneficio antes de impuestos – impuestos
5. Dividendos
6. Utilidad retenida

Ventas	2.880.000
Costos de los bienes vendidos	2.440.000
GANANCIA BRUTA	**440.000**
Gastos	240.000
GANANCIAS ANTES DE IN. E IM.	**200.000**
Intereses	40.000
GANANCIAS ANTES DE IMPUESTOS	160.000
IMPUESTO 10%	16.000
GANANCIA NETA	**144.000**
DIVIDENDOS	120.000
	24.000

Balance

situación financiera de una empresa en un momento específico, como el final del ejercicio económico

Activos = pasivos + patrimonio

Activos: Lo Que Uno Tiene

Activos no corrientes: a largo plazo (propiedades, planta, maquinaria equipos, edificios, vehículos, depreciacion)

Activos corrientes: a corto plazo (inventario, caja bancos, deudores)

Pasivos: Lo Que Uno Debe

Pasivos no corrientes: a largo plazo (prestamo)

Pasivos corrientes: a corto plazo (proveedores, sobregiro, prestamo a corto plazo, acreedores)

ACTIVOS FIJOS	
Edificios	630000
Maquinaria	230000
Depreciación	-144000
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**716000**
ACTIVOS CORRIENTES	
Inventario	30.000
caja	12000
deudores-	16000
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**58.000**
TOTAL ACTIVOS	**774000**
PASIVOS CORRIENTES	
Sobregiro	13000
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	13000
PASIVOS FIJOS	
Prestamo a largo plazo	380000
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	380000
TOTAL PASIVOS	**393000**
ACTIVOS NETOS: TOTAL DE ACTIMOS MENOS TOTAL PASIVOS	**381000**

Activos intangibles

Los **activos intangibles** son elementos no físicos que tienen valor para una empresa y tienen una vida útil superior a un año. A continuación, se presentan los principales tipos de activos intangibles y sus características.

1. Patentes

- Protección legal otorgada al inventor de un producto para evitar su copia durante un periodo

determinado, generalmente de unos 20 años.

2. Derechos de Autor

- Protección legal para productores de obras literarias y artísticas, que incluye música, libros, películas, programas informáticos, etc.

3. Marcas Registradas

- Signo, símbolo o nombre distintivo que identifica y distingue a una empresa o producto de los de sus competidores.
- **Ejemplos**: Logotipos de empresas como Coca-Cola o McDonald's.

4. Otros Activos Intangibles

- **Know-how**: Conocimientos técnicos o métodos que aportan valor a la empresa.
- **Licencias**: Permisos otorgados para usar un producto o tecnología específica.

Depreciación

a medida que una empresa produce sus productos, los activos no corrientes (activos fijos) de la empresa perderán valor o se depreciarán.

Método de Depreciación Lineal

$$Depreciacion\,anual=\frac{Costo\,del\,activo-valor\,residual}{Vida\,util}$$

Método de Unidades de Producción

$$Depreciacion\,anual=\frac{Unidades\,del\,año\,de\,produccion}{Vida\,util}\times(precio\,original-valor\,residual)$$

Índices de rentabilidad

GPM: Por cada valor de ingreso se genera una ganancia de %

Para aumentar su margen de beneficio bruto, una empresa puede utilizar una combinación de estrategias que aumenten los ingresos por ventas o reduzcan su coste de ventas.

Margen de ganancia: muestra qué tan bien los gerentes pueden controlar los costos indirectos

El margen de beneficio tiene en cuenta tanto los costes directos de producción de los productos como los costes o gastos indirectos.

ROCE: mide el beneficio de la empresa antes de intereses e impuestos en términos del capital que se ha "empleado" o utilizado en la empresa.

Índices de liquidez

Se refiere a la capacidad de una empresa para convertir sus activos a corto plazo en efectivo

Medir la capacidad de una empresa para cubrir sus obligaciones de deuda a corto plazo, sin tener que vender ningún activo fijo.

Capital de trabajo = activo corriente - pasivo corriente

Los bancos utilizan el índice de liquidez corriente y el índice de prueba ácida para determinar si deben conceder préstamos a las empresas.

Liquidez corriente: Cuantos activos corrientes tengo para cubrir los pasivos corrientes

Prueba acida: indicador más específico de la capacidad de una empresa para pagar sus deudas a corto plazo.

Índices de eficiencia

Índice de rotación de existencias: mide el número de veces, en promedio, que una empresa vende y, por lo tanto, repone su stock en un período de tiempo, generalmente un año.

Días de deudores: Mide el número promedio de días que tarda una empresa en cobrar sus deudas

Dia de acreedores: un indicador del número promedio de días que tarda una empresa en pagar sus deudas

La insolvencia se produce cuando las personas físicas (como los empresarios individuales y los socios) o las organizaciones (como las personas jurídicas mercantiles) no pueden saldar sus deudas a su vencimiento por falta de fondos o de efectivo en sus cuentas bancarias. Esto ocurre

principalmente por una de estas dos razones:
Insolvencia de tesorería - Se produce cuando una empresa insolvente no puede hacer frente a un pago adeudado a sus acreedores porque no dispone de efectivo para ello.

- Insolvencia de balance - Se produce cuando el pasivo (deudas) de la empresa supera su activo.

La quiebra es la declaración formal y legal de la incapacidad de una persona u organización para saldar sus deudas. Esto significa que la empresa debe tanto que la venta de todos sus activos no cubrirá las deudas contraídas.

3.7 Flujo de caja y ganancias

Flujo de caja neto
Se define como los pagos recibidos por una empresa menos los pagos realizados.
Las ganancias se refieren a los registros contables

Realizar un flujo de caja

Es una medida financiera que muestra la liquidez de una empresa, es decir, su capacidad para generar efectivo y cumplir con sus obligaciones financieras.

1. Entrada de Efectivo: Dinero que ingresa a la empresa, incluyendo ventas y cobros.
2. Salida de Efectivo: Dinero que sale de la empresa, incluyendo pagos a proveedores y gastos operativos.
3. Flujo de Efectivo Neto: Diferencia entre entradas y salidas de efectivo; un flujo positivo indica salud financiera.
4. Saldo de Apertura: Efectivo disponible al inicio del mes.
5. Saldo de Cierre: Efectivo disponible al final del mes, calculado como saldo de apertura más flujo de efectivo neto.

Los problemas de flujo de caja surgen de la incapacidad de aumentar las entradas de efectivo o de controlar las salidas de efectivo.
Como se trata de una previsión, incluye suposiciones sobre el futuro que pueden no ser ciertas.
Flujo de Caja Neto Positivo:

- Indica que las entradas de efectivo superan a las salidas, lo que sugiere que la empresa está generando efectivo suficiente para financiar sus operaciones y cumplir con sus obligaciones.
- Permite a la empresa reinvertir en crecimiento, pagar dividendos a los accionistas y aumentar su reserva de efectivo.

Flujo de Caja Neto Negativo:

- Indica que las salidas de efectivo superan a las entradas, lo que puede señalar problemas financieros.
- Una situación de flujo de caja negativo recurrente puede llevar a la empresa a la insolvencia, ya que no podrá cubrir sus gastos operativos o deudas

$$\textbf{Payback period} = \frac{\textbf{amount left to pay}}{\textbf{net cash flow in that year}} \times 12$$

Cuando los flujos de efectivo netos acumulativos (totales) son iguales al costo de inversión inicial, la empresa ha alcanzado el período de recuperación.

Cuota de mercado

La cuota de mercado mide el valor de las ventas o los ingresos de una sola empresa en comparación con las ventas de todas las empresas de un mercado.

- Especificar el mercado
- Periodo de tiempo

$$\text{Market share} = \frac{\text{product sales}}{\text{total market sales}} \times 100 = \quad \text{Market share} = \frac{\text{number of units sold by the company}}{\text{total number of units sold in market}} \times 100 =$$

Crecimiento de mercado
El crecimiento del mercado se refiere al aumento de los ingresos por ventas o del volumen de ventas en un mercado individual a lo largo del tiempo

$$\text{Market growth} = \frac{(\text{total market sales T2} - \text{total market sales T1})}{\text{total previous market sales T1}} \times 100 =$$

7 P del marketing

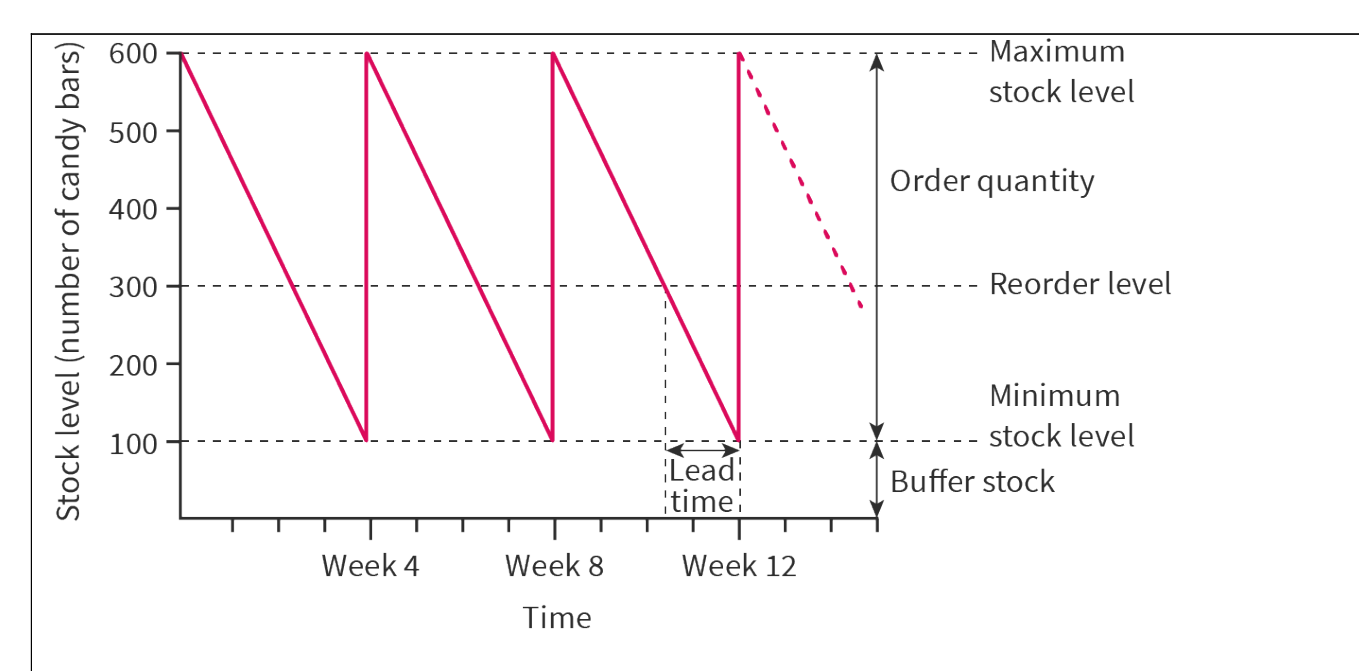
- **Producto**
- **Precio**
- **Promoción**
- **Place**
- People
- Procesos
- Evidencia física

Capacidad instalada
Cómo incrementar la utilización de capacidad.

- Mejorar estrategias de marketing
- subcontratar empleados y servicios
- Reducir la capacidad

Gráficos de control de stock

- **Nivel máximo de existencias:** Es la cantidad máxima de inventario que una empresa desea mantener, tomando en cuenta sus capacidades de almacenamiento. Superar este nivel puede implicar costos innecesarios o problemas logísticos.
- **Nivel de stock de reserva:** También conocido como stock de seguridad, es el inventario que se mantiene como respaldo en caso de que se produzcan situaciones imprevistas, como un aumento inesperado en la demanda o retrasos en las entregas. Este nivel asegura que la empresa pueda continuar satisfaciendo las necesidades de los clientes.
- **Plazo de entrega:** Es el tiempo que transcurre desde que se realiza un pedido al proveedor hasta que este es entregado. Es fundamental tener en cuenta este tiempo para evitar quedarse sin stock antes de que llegue el nuevo pedido.
- **Nivel de reordenamiento:** Es el punto en el que se debe realizar un nuevo pedido de inventario, considerando el tiempo de entrega y el stock de reserva, para garantizar que los productos lleguen antes de que se agote el stock actual.
- **Cantidad de reorden:** Esta es la cantidad de inventario que se solicita al proveedor cuando se alcanza el nivel de reordenamiento.



TIPOS DE PRODUCCIÓN

PRODUCCIÓN A PEDIDO/PERSONALIZADA	• Personalizada de principio a final • Edificios • Vestidos de novias • Películas • Maquillaje y cortes Beneficios: puedes cobrar mucho dinero por eso, motivación alta porque el producto es exclusivo, recibes específicamente lo que quieres
PRODUCCIÓN POR LOTE	• Producir de manera simultánea a una cierta cantidad limitada de productos • Es flexible • Se tiene que terminar un lote para poder empezar otri • Pueden tener diferencias entre colores, sabores, tamaños • Es un buen método cuando no tienes clara la demanda Desventajas: Se pierde el tiempo a calibrar la maquinaria
PRODUCCIÓN EN MASA	• Producción de cantidades enormes • Volúmenes muy altos y con claros estándares de producción. • Muchas veces incluye ensamblaje de piezas • Capital intensivo con muchas tareas automatizadas • Costo unitario bajo • Alto grado de especialización
FLUJO/LÍNEA DE PRODUCCIÓN	• Variante de producción en masa • Producción continua de manufactura de productos

	estandarizados • 24 horas sin parar • Requiere totalmente la automatización y muy pocos trabajadores Ventajas: se aplica economía de escala, método de capital intensivo, bajos costos de personal, los sistemas requieren poco mantenimiento, rápido Desventajas: Aburrido, monótono, posible desmotivación, un día de paro sería muy costoso
CÉLULAS DE FABRICACIÓN	• Adaptación de la producción en línea, pero las tareas se hacen por equipos y el trabajo se divide • fomenta el trabajo en equipo con un resultado final en conjunto de todas las células • normalmente lleva sistemas de calidad just in time • muy usado en el sector cuaternario

CAMBIOS EN LOS MÉTODOS DE PRODUCCIÓN

- Costos del cambio de producción se verán reflejados al cliente
- Empleados despedidos o cambiados de puestos de trabajo.
- Planeación cuidadosa sobre los nuevos roles
- Canales de distribución afectados
- Costos del cambio de producción se verán reflejados al cliente
- El inventario será diferente
- Pueden interrumpir la producción actual

Just in time

- Es un sistema de control de inventarios, donde el objetivo es producir lo que se va a vender.
- Esto requiere decir que no existe un inventario mínimo
- Y todos los bienes terminados son despachados, por lo que se elimina el almacenaje.
- Esto reduce costo ya que el tener inventario incrementa costos y desperdicios.
- Este sistema utiliza automatización, códigos de barra y mano de obra motivada y habilidosa.

Just in case

- Es el sistema de control de inventarios tradicional, en el que se mantiene una cantidad grande de stock.
- Puede haber inventarios de productos terminados o de productos semiterminados.
- Este es útil cuando algún proveedor se retrasa para no quedarse sin inventario.
- Este sistema asegura que siempre haya mucho stock para satisfacer las demandas del consumidor.
- Su mayor problema es que puedes llegar a tener mucho inventario difícil de vender.

- **What is meant by production planning?**

Se refiere a organizar cómo hacer productos de manera eficiente. Es como crear un plan para saber qué, cuánto y cuándo producir, es asegurarse de que todo esté listo para fabricar cosas de manera ordenada.

- **What is meant by the supply chain process?**

El proceso de cadena de suministro se refiere a la secuencia de actividades que conecta a diversas empresas para producir y distribuir bienes de manera eficiente.

- **What is a global supply chain?**

Una cadena de suministro global es una red mundial de empresas que trabajan juntas para hacer y distribuir productos en todo el mundo.

- **What is just-in-time (JIT) stock control?**

Consiste en mantener solo la cantidad necesaria de productos para satisfacer la demanda, minimizando así los niveles de inventario al producir o adquirir bienes en el momento preciso.

- **What is just-in-case (JIC) stock control?**

Consiste en mantener niveles de stock más altos como medida preventiva para hacer frente a posibles situaciones imprevistas como variaciones en la demanda o interrupciones en la cadena de suministro.

- **What are the advantages and drawbacks of using a JIT stock control system?**

Tiene la ventaja de reducir costos al minimizar el almacenamiento del inventario, pero puede ser vulnerable a interrupciones en la cadena de suministro. Aunque optimiza la eficiencia, la falta de inventario de respaldo podría ser un inconveniente en situaciones imprevistas.

- **What are the advantages and drawbacks of using a JIC stock control system?**

Una ventaja es que mejora la disponibilidad y aumenta las ganancias al satisfacer la demanda de manera efectiva mediante reservas. No obstante, la principal desventaja radica en los mayores costos generados por el exceso de inventario

- **What are the three categories (or types) of inventories?**

Las categorías de inventario son materias primas (recursos naturales como petróleo y minerales), productos en proceso (componentes semi-acabados) y bienes terminados (unidades completas listas para la venta, como muebles y automóviles).

- **What are the costs of holding too much stock or stockpiling?**

Mantener un exceso de inventario implica costos adicionales, como gastos de almacenamiento y riesgo de devaluación.

- **Why can a stock-out be costly to a business?**

Quedarse sin inventario puede resultar costoso para un negocio, ya que puede llevar a la pérdida de ventas y afectar la reputación.

- **What is a stock control chart?**

Es una herramienta visual que permite supervisar y gestionar los niveles de inventario a lo largo del tiempo, facilitando la toma de decisiones para optimizar la gestión de existencias.

- **How does the re-order level differ from the re-order quantity?**

El nivel de reorden indica cuándo realizar un nuevo pedido, mientras que la cantidad de reorden es la cantidad específica solicitada en ese momento.

- **What is the difference between a firm's productive capacity and its capacity utilization?**

La capacidad productiva de una empresa se refiere a la máxima cantidad que puede producir, mientras que la utilización de esa capacidad representa cuánto de esa capacidad está siendo realmente utilizada en un momento dado.

- **What is meant by a defect rate?**

Se refiere a la proporción de productos o servicios que no cumplen con los estándares de calidad, lo que indica la calidad del proceso de producción.

- **What is meant by productivity?**

La productividad es utilizar de manera eficiente los recursos para generar bienes o servicios. Se busca mejorar la producción, distribución y comercialización, adaptándose a diferentes mercados y utilizando eficientemente la tecnología.

- **How is labour productivity calculated?**

La productividad laboral se calcula dividiendo la producción total por el número de horas trabajadas, indicando cuánto se produce en promedio por cada hora de trabajo.

- **How is capital productivity calculated?**

La productividad del capital se calcula dividiendo la producción total entre la inversión de capital, mostrando la eficiencia en el uso de recursos financieros.

- **What is a 'make or buy' decision?**

Es la elección entre producir internamente o adquirir externamente bienes o servicios necesarios para la empresa.

- **How does the cost to buy (CTB) differ from the cost to make (CTM)?**

El costo de comprar (CTB) es el gasto asociado con adquirir bienes o servicios externamente, mientras que el costo de fabricar (CTM) es el gasto asociado con producir internamente esos bienes o servicios.

OPERATIONS MANAGEMENT

- **What is the meaning of a crisis?**

La crisis es una situación difícil o complicada que trae consigo problemas y desafíos inesperados, poniendo a prueba la capacidad de respuesta.

- **What is crisis management and why is it of value to businesses?**

Es la planificación y ejecución de estrategias para enfrentar situaciones adversas. Es valiosa para las empresas ya que ayuda a minimizar daños, proteger la reputación y mantener la estabilidad.

- **What is contingency planning?**

Consiste en ser proactivo ante los cambios en el entorno empresarial. Consiste en desarrollar un plan antes de que se produzca un acontecimiento no deseado, imprevisible o improbable

- **What are the advantages of contingency planning?**

La planificación de contingencias permite una gestión efectiva de crisis, proporcionando a las organizaciones la capacidad de adaptarse, responder rápidamente y minimizar los impactos negativos en sus operaciones y reputación.

- **What are the disadvantages of contingency planning?**

La planificación de contingencias no elimina todas las eventualidades de que se produzca un problema, por lo que puede resultar costosa y consumir recursos que podrían asignarse a otras

áreas.

- **Why is it important to take immediate action when a crisis occurs?**

La toma de medidas inmediatas durante una crisis es esencial para proteger vidas, reducir daños, mantener el orden y facilitar una recuperación más rápida y efectiva.

- **Why do some people question the value of contingency planning?**

La planificación de contingencias a menudo implica tiempo, esfuerzo y recursos financieros, por lo que se cuestiona su valor ya que argumentan que asignar recursos para planificación es innecesario, especialmente si no han experimentado crisis significativas en el pasado.

RESEARCH AND DEVELOPMENT

- **What is meant by research and development (R&D)?**

La investigación y desarrollo es cuando organizaciones o personas exploran nuevas ideas y tecnologías para crear productos innovadores o mejorar los existentes, permite mantenerse competitivo y adaptarse a las demandas del mercado.

- **What are prototypes?**

Los prototipos son modelos iniciales o versiones preliminares de un producto o idea, diseñados para probar y mejorar antes de la producción final.

- **How might R&D help a business to gain a first mover advantage?**

Puede ayudar a una empresa o negocio a tener una ventaja inicial, al introducir productos o servicios nuevos y únicos al mercado antes que la competencia, atrayendo a clientes y destacándose en la industria.

- **How do sunset industries differ from sunrise industries?**

Las industrias "sunset industries", son aquellas cuyas actividades y demanda van disminuyendo con el tiempo, mientras que las "sunrise industries" son las emergentes, con un crecimiento y demanda en aumento.

- **What is meant by intellectual property protection?**

La protección de la propiedad intelectual se refiere a salvaguardar las creaciones originales, como invenciones, marcas e ideas, mediante leyes o medidas para prevenir su uso no autorizado.

- **What are copyrights?**

Los derechos de autor son protecciones legales que se aplican a obras creativas, como libros, música y películas, otorgando al creador el control sobre la reproducción y distribución de su obra.

- **What are patents?**

Las patentes son protecciones legales para inventos y descubrimientos, otorgando al inventor el derecho exclusivo de fabricar, usar y vender su invención por un período determinado.

- **What are trademarks?**

Las marcas registradas son signos distintivos, como logotipos o nombres, que identifican y diferencian productos o servicios de una empresa, otorgando derechos exclusivos.

- **How does incremental innovation differ from disruptive innovation?**

La innovación incremental implica mejoras graduales en productos existentes, mientras que la innovación disruptiva trae cambios radicales que transforman industrias. La primera se enfoca en evolucionar, la segunda en revolucionar